



SOCIEDADES CLAVE

Nuestra empresa tendría como sociedades clave a las fruterías y los agricultores con los cuales formamos una **joint venture**. Con el tema de las fruterías tendríamos pensado que sean las más cercanas a la empresa ya que en un comienzo al no ser muy grande la empresa no sería muy adecuado para nosotros deparar muchos gastos en el transporte, también tendríamos en cuenta los plazos de entrega y de devolución ya que tendríamos pensado almacenar los productos porque aparte de vender envases de la comida ya hecha también nos gustaría ofrecer nuestros servicios culinarios y si el producto se retrasara o no estuviera en buenas condiciones nos provocaría una falla en stock lo que nos provocaría pérdidas monetarias incluso de clientes, como tenemos pensado establecer una relación de largo plazo seríamos diligentes en nuestros plazos de pago para fomentar la confianza mutua. Por otro lado haríamos uso de los agricultores en el caso de que las fruterías nos fallen (que se espera que no ocurra ya que esperamos una confianza por parte de las dos partes) con una compra del 20% de sus activos para siempre tener en mente una segunda opción por si la primera opción fallase. Para las dos partes les podemos asegurar que ocurrirá una relación en la que ambos lados saldríamos ganando ya que por parte de las fruterías haríamos publicidad de sus productos y para los agricultores a parte de ser unos inversores de sus productos también estaríamos ayudando en el crecimiento de su negocio ya que tendrían la posibilidad de obtener nuevos clientes.

Estos proveedores resultan claves para nosotros porque formarían parte de una actividad clave (por no decir principal) de la empresa.

Para planes a futuro tendríamos pensado establecer alianzas verticales basándonos en el ejemplo de McDonald's y Coca Cola para conseguir un crecimiento exponencial en nuestro caso buscaríamos una empresa tipo buffets libres para entregar unos postres como son macedonias de frutas o batidos, nos instalaremos en estos negocios ya que suelen ser bastante concurridos en especial los buffets libres y estableciéndose en dichos negocios resultaría una victoria para nosotros porque los productos que nosotros ofrecemos serían diferentes en ese entorno dándole una exclusividad la cual otros productos que tengan ahí no tienen.



SOCIEDADES CLAVE

Colaboraremos con plataformas como Glovo, Ubereats y Just Eat, además de nuestro propio reparto local, para asegurar que los pedidos lleguen directamente a casa o al lugar de trabajo de nuestros clientes. Esto lo haríamos también mediante alianzas verticales en el cuál ofrecemos nuestros productos a dichas empresas para satisfacer a los clientes que no puedan venir al local o aquellos que prefieran un servicio en casa.

En conclusión en primer lugar estaríamos estableciendo relaciones en los sectores de la frutería y la agricultura mediante las **Joint Venture** y a medida que la empresa sume ingresos y vaya creciendo utilizaremos un plan de crecimiento mediante las alianzas verticales para promocionar nuestros productos en otro tipo de clientes